

Voz e tom · Diretrizes



Consultiva, estratégica, internacional

Como a Events Global Bridge fala

Comece pelo objetivo de quem lê. Explique o porquê. Termine com o próximo passo.

Tom definido pelo Kadu na entrevista: consultivo e estratégico, internacional e sofisticado.

Princípios

Princípios

D · Derivado

Comece pelo objetivo do encontro. Diga com quem, quando e para quê. Prometa formato e entrega, nunca resultado de negócio. Escreva em português e inglês com o mesmo conteúdo e sem traduzir o nome; os dois idiomas são hipótese do projeto E28 .

Por quê: o tom definido na entrevista do projeto, consultivo e estratégico e internacional e sofisticado, a validar com a direção da Oceanos (E07), aplicado às entregas-modelo (E02); “nunca resultado” porque não há eventos executados para provar (E04) E02 E04 E07

Diga e evite

Diga e evite

D · Derivado

Diga “agenda de reuniões com compradores do perfil que você definiu”. Evite “networking exclusivo” e “conexões de alto nível”. Diga “relatório com contatos e próximos passos em [X] dias” (só com prazo confirmado). Evite “garantia de negócios”. Número só com fonte e data. Diga “missão empresarial” e “rodada de negócios” (em inglês, “business mission” e “B2B meetings”). Evite citar ApexBrasil, câmara ou feira como parceira sem acordo escrito. Reunião cancelada: avise antes, ofereça outro horário ou contato e registre no relatório.

Por quê: pares tirados da linguagem da categoria, que vende rede, imersão e networking exclusivo (E11, E12, E13, E31), para não soar como os concorrentes; a ApexBrasil tem oferta própria de conexão (E16), e sugerir parceria sem acordo confunde o cliente E11 E12 E13 E16 E31

Casa de mensagens

Casa de mensagens

D · Derivado

Mensagem principal: encontros de negócios com objetivo, agenda e próximo passo. Pilares: objetivo e público definidos antes do evento E02 ; agenda de reuniões casada pelo interesse dos dois lados E02 ; relatório de oportunidades que pode virar projeto com a Oceanos Solutions E03 .

Por quê: a mensagem principal sai da ideia central; os três pilares são o que o briefing descreve e o cliente pode mostrar com modelos de entrega (“Provas que sustentam”)

Manifesto

C · Proposta

Muito evento de negócios termina no último café. Os cartões ficam na mesa, a conversa esfria e ninguém sabe o que fazer com ela. A Oceanos Events Global Bridge começa pelo fim: o que você quer levar de volta. Define com quem vale falar, monta a agenda, aproxima quem tem interesse dos dois lados e registra cada contato. Depois do encontro, entrega por escrito o que ficou e o próximo passo. Se o próximo passo for trabalho comercial, a oportunidade pode seguir com a Oceanos Solutions. No Brasil ou no exterior, o encontro é a ponte.

Por quê: texto curto para a página da frente e para apresentações; usa só o escopo do briefing e promessas que dependem da própria Oceanos cumprir; publicar só depois de confirmadas as práticas de “Valores” e “Provas que sustentam”

Descrições prontas

Descrição curta

Oceanos Events Global Bridge: eventos e conexões de negócio.

Descrição média

Oceanos Events Global Bridge. Encontros empresariais, fóruns, rodadas de negócios, missões e feiras, no Brasil e no exterior.

Descrição longa

Oceanos Events Global Bridge. Encontros empresariais, fóruns, rodadas de negócios, missões e feiras, no Brasil e no exterior. Parte do ecossistema Oceanos, que articula inteligência de mercado, desenvolvimento de negócios, atuação marítima e conexões empresariais para aproximar empresas de oportunidades no Brasil e no exterior.

Montadas só com dados do briefing (fato). Revise quando a plataforma for validada.

Situações difíceis

Pedido fora do escopo

“Essa demanda não é da nossa frente, mas sabemos quem resolve. Se quiser, apresentamos a frente certa do ecossistema Oceanos.”

Dado que ainda não temos

“Ainda não temos esse número com segurança. Preferimos levantar e te mandar com a fonte.”

Pergunta jurídica ou aduaneira

“Isso precisa da análise de um profissional habilitado. Agendamos a conversa com quem responde por esse tema.”

Atraso

“O prazo combinado mudou por [motivo]. A nova previsão é [data]. Seguimos acompanhando e avisamos qualquer mudança.”

Banco de títulos

Rodada de negócios Brasil e exterior

Missão empresarial: agenda e reuniões

Quem sua empresa precisa conhecer?

Do diagnóstico à negociação, uma conversa só.

Brasil e exterior, com a mesma frente.

O próximo passo, por escrito.

Conexões que viram agenda.

Exemplos de estrutura (proposta). Nenhum título promete resultado, prazo ou número.

Glossário

Termo	Como usar
-------	-----------

Oceanos	A marca-mãe. Nunca “a Oceano” nem “Oceanos Group”.
Frente	Cada uma das três marcas operacionais do ecossistema.
Oceanos Insight	Ferramenta da Oceanos Solutions; sem logo nem cor própria. Nunca “Insight” sozinho.
Events Global Bridge	Depois da primeira menção, “a Events Global Bridge”. Nunca “Global Bridge” sozinho nem “Oceanos Events”.
Hub	Termo interno. No texto público, escreva Oceanos.
Cliente	A empresa atendida; evite “parceiro” quando for relação comercial.

Regras de comunicação do setor

Resumo das normas do capítulo Contexto e normas aplicadas ao texto:

- 

Jurídico e aduaneiro: informar sem prometer; revisão profissional antes de publicar.
- 

Sem superlativo sem fonte (líder, maior, único, nº 1).
- 

Dados oficiais só da constante única do manual; o que falta fica [A CONFIRMAR].